vinetur

Signorello Estate passa al creditore dopo che l’asta di Napa Valley si è chiusa senza offerte accettabili

La vendita fallita della cantina ricostruita mette in luce la crisi del vino in California, tra domanda debole, debiti e tassi in aumento

mercoledì 11 novembre 2026



L’asta immobiliare per pignoramento tenutasi martedì 10 novembre a Napa Valley ha evidenziato quanto sia cambiato il settore del vino dopo anni di domanda più debole, forte indebitamento e costi di finanziamento in aumento.

Signorello Estate, nota cantina di Napa ricostruita dopo l’Atlas Fire del 2017, è passata al suo creditore, American AgCredit, dopo che all’asta non è stata presentata alcuna offerta accettabile, secondo quanto riferito da KQED. L’esito ha posto fine al lungo e costoso tentativo dei proprietari della cantina di tornare sul mercato dopo che l’incendio aveva distrutto la proprietà.

Il caso è diventato uno degli esempi più evidenti delle pressioni che stanno crescendo in tutta la regione vinicola della California. Quest’anno diverse cantine di Napa e di altre zone di pregio hanno chiuso, avviato procedure fallimentari o affrontato pignoramenti, mentre il settore fatica a gestire lo squilibrio tra offerta e domanda. Analisti e finanziatori hanno dichiarato a KQED che è probabile un aumento delle difficoltà se le vendite non miglioreranno presto.

Ray Signorello Jr., che nel 1977 fondò la cantina insieme al padre, ha affermato che i problemi vanno ben oltre una singola attività. Ha dichiarato a KQED che il settore versa in una situazione difficile e che sono probabili altri fallimenti. Ha descritto la flessione come un cambiamento strutturale, non come una breve fase negativa.

La distinzione è importante, perché in passato le cantine sono spesso riuscite a superare periodi difficili riducendo i costi, ristrutturando i debiti o vendendo a un nuovo proprietario in attesa della ripresa del mercato. Questa volta, secondo gli operatori di lunga esperienza, sono meno gli acquirenti disposti a intervenire e i finanziatori sono meno propensi ad aspettare.

Secondo KQED, Signorello Estate ha contratto circa 37 milioni di dollari di debiti per ricostruire dopo l’incendio. Quando il prestito fu ottenuto, nel 2018, le vendite di vino negli Stati Uniti erano ancora in crescita. Tuttavia, quando la cantina ha riaperto nel 2024, il mercato si era notevolmente indebolito.

Il problema nasce da un cambiamento più ampio nelle abitudini dei consumatori. Il consumo di vino è in costante calo, mentre la produzione è rimasta elevata. I consumatori più anziani, soprattutto i baby boomer, bevono meno con l'avanzare dell'età e i giovani adulti non li stanno sostituendo allo stesso ritmo. Questo cambiamento ha lasciato molte cantine con più scorte di quante il mercato possa assorbire e ha ridotto la fiducia nella capacità dei produttori di generare liquidità sufficiente a rimborsare i prestiti.

Dan Aguilar, ex banchiere che ha lavorato con le cantine californiane per tre decenni, ha dichiarato a KQED che anche i marchi più solidi sono diventati vulnerabili. Ha affermato che i pignoramenti da parte delle banche e i fallimenti delle cantine dimostrano la gravità della situazione: nelle precedenti fasi di crisi, molti produttori erano riusciti a trovare un'altra soluzione o a vendere a un nuovo proprietario prima di arrivare a quel punto.

Questa valvola di sfogo sembra oggi meno efficace. Rob McMillan, responsabile della divisione vino di First Citizens Bank e autore del suo rapporto annuale State of the U.S. Wine Industry Report, ha dichiarato a KQED che i creditori si sono stancati di cercare soluzioni per gestire le situazioni di difficoltà, mentre alcune cantine esauriscono la liquidità operativa.

Il costo dei debiti ha aggravato il problema. Secondo il rapporto, alcune cantine che avevano prorogato prestiti contratti negli anni favorevoli si sono poi trovate ad affrontare tassi d'interesse molto più elevati, in alcuni casi a due cifre. Per i produttori che già disponevano di scorte ingenti e registravano un rallentamento delle vendite, questi aumenti hanno ridotto ulteriormente la liquidità.

Le difficoltà finanziarie stanno influenzando anche la valutazione degli asset vinicoli. Un tempo una cantina di Napa avrebbe attirato un ampio interesse da parte di investitori o operatori concorrenti, soprattutto in una zona di grande prestigio. Ma, con la domanda in calo e i margini sotto pressione, i potenziali acquirenti sono diventati più selettivi. I finanziatori possono così ritrovarsi con proprietà che pensavano di vendere più facilmente, ed essere costretti a rivalutare il valore delle cantine, dei vigneti e dei marchi nel mercato attuale.

Per il settore delle bevande, le ripercussioni vanno oltre una singola regione vinicola di lusso. La crisi di Napa mostra come il calo della domanda di alcolici possa propagarsi rapidamente dalle sale di degustazione e dalla vendita di casse ai mercati del credito, ai valori immobiliari e ai cambi di proprietà. Se le pressioni dovessero continuare, potrebbero accelerare il consolidamento del settore vinicolo statunitense, con aziende più solide, finanziatori o gruppi d'investimento che rilevano asset in difficoltà mentre gli operatori più piccoli faticano a restare indipendenti.

McMillan ha dichiarato a KQED che, per quanto dolorosa, l'attuale ondata di fallimenti e pignoramenti riflette anche un ridimensionamento del settore verso livelli più in linea con la domanda. A suo giudizio, questo processo è necessario affinché le cantine che resteranno possano tornare a ottenere profitti più sani.

L'aggiustamento potrebbe richiedere tempo. McMillan ha dichiarato di aspettarsi una ripresa del settore e un ritorno alla crescita delle vendite di vino californiano nel 2029 e nel 2030. Fino ad allora, ha detto a KQED, i consumatori potrebbero continuare a trovare prezzi particolarmente convenienti, mentre le cantine smaltiscono le scorte in eccesso e competono per una platea più ridotta di acquirenti.